PERFIL: JOHN PAULSON
EL RECAUDADOR DE TRUMP ATRAPADO POR EL DIVORCIO DE SU ESPOSA
●●● PÁGINA 2

TURISMO
LOS CLUBES NÁUTICOS DE GALICIA, HACIA UN FUTURO MÁS VERDE
●●● PÁGINA 7

CARTAS DESDE EL MUNDO
LA NICARAGUA DE ORTEGA QUE QUIERE SU CANAL TRANSOCEÁNICO
●●● PÁGINA 8

MERCADOS

Año XX · Número 1.381
www.lavozdegalicia.es

COORDINA
Digna Casas
digna.casas@lavoz.es

Domingo 7 de julio del 2024 | La Voz de Galicia

ESTAS **REMUNERACIONES ADICIONALES** AL SALARIO SURGIERON EN LA DICTADURA COMO «JUSTICIA SOCIAL». LAS DOS GRATIFICACIONES SE «DEMOCRATIZARON» EN EL ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES CON LA RECUPERACIÓN DE LAS LIBERTADES.
●●● PÁGINA 3

JUAN. S. G

80 AÑOS DE LAS PAGAS EXTRAS, UNA HERENCIA CONSOLIDADA

MAPA GALLEGO
MENOS MUNICIPIOS, MEJORES SERVICIOS PÚBLICOS

De los 313 municipios gallegos, 202 tienen menos de 5.000 habitantes. El experto Alberto Vaquero aborda la posibilidad de cambiar el mapa de la comunidad para propiciar la mejora de los servicios públicos.
●●● PÁGINA 4

FINANZAS
EUROPA Y EE. UU. SE APARTAN EN LA BAJADA DE TIPOS

No era lo usual. Hasta ahora. El BCE y la Fed toman caminos separados y se independizan en las relaciones monetarias que mantenían casi uno ligado al otro. La eurozona baja los tipos de interés con calendario propio.
●●● PÁGINA 5

pressreader
PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER
PressReader.com +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

lanzarotecaliente.com

PERFIL MERCEDES MORA mercedes.mora@lavoz.es

John Paulson

FUNDADOR DE PAULSON & CO

LA APUESTA ECONÓMICA DE TRUMP

Se hizo de oro adelantándose a la terrible crisis financiera que estalló en el 2007 y que casi lo devora todo. Aquella orgía de productos exóticos respaldados por hipotecas no podía acabar bien. Y él fue uno de los pocos que lo vio venir. LLevado de aquella providencial intuición se convirtió John Paulson (Queens, Nueva York, 1955) en uno de los escasos inversores que por aquel entonces decidieron navegar contra corriente. Hizo bien. La premonición le llenó los bolsillos. Entre el 2007 y el 2009, cuando todo reventó y millones de familias se quedaron sin trabajo y sin hogares, engullidas por las consecuencias de años de excesos inmobiliarios, Paulson se embolsó más de 8.000 millones de euros. Y mudó en uno de los gestores de *hedge funds* —fondos de alto riesgo— más poderosos del planeta.

Se graduó en Finanzas por la escuela de negocios de la Universidad de Nueva York. Fue el primero de su clase. Y tiene también el financiero un máster por Harvard. Inició su carrera laboral en Boston Consulting, para pasar después por Odyssey Partners, por el departamento de fusiones y adquisiciones de Bear Stearns y, más tarde, por Gruss Partners.

Hasta que se cansó de trabajar para los demás y decidió volar en solitario. De eso hace ya 30 años. Fue en 1994 cuando fundó Paulson & Co, su *hedge fund*, con un capital de dos millones de dólares y un par de empleados.

Hijo de inmigrantes (su padre llegó a Estados Unidos desde Ecuador y su madre nació en el seno de una familia de inmigrantes judíos procedente de Lituania y Rumanía), anda últimamente el nombre de Paulson en boca de muchos. Y no precisamente por sus dotes para los negocios. Lo está por motivos políticos y también por otros más propios del papel *couché* que de las páginas salmón. A saber: es más que notorio y público que se cuenta John Paulson entre la legión de seguidores de Donald Trump. Para el candidato republicano a la Casa Blanca lleva el magnate de las finanzas años recaudando fondos. Hasta tiene su propio récord en esta carrera: en abril logró reunir 50 millones en una sola velada. La que celebró para la ocasión en su lujosa mansión de Miami. Allí se le pudo ver de lo más acaramelado posando con su nueva pareja. Una nutricionista e *influencer*, Alina de Almeida, a la que le dobla la edad y a la que Paulson se refiere como «mi prometida». Y debe de serlo, porque el pedrusco que lucía en el dedo anular de su mano izquierda en esa fiesta hablaba por sí solo. A voces. Prometida, sí. Pero sin boda a la vista. Porque resulta que Paulson todavía sigue casado con su primera mujer, Jenica. De origen rumano y 15 años menor que su todavía marido —lo conoció cuando era su asistente—, Jenny, como la conocen los más cercanos, se enteró de que el divorcio llamaba a su puerta por la prensa. O eso, al menos es lo que dice. Y no está dispuesta a perdonarle a Paulson tamaña humillación. Tiene que pagarlo. Y pagarlo caro. Literalmente, además. Así que en esas andan, calculando el coste de la afrenta. Tres años llevan negociando. Y es que mantiene Jenny que Paulson tiene escondidos en fideicomisos más de mil millones que no quiere repartir con ella. Y que, claro, hasta que no se avenga a razones ella no firma. No tiene prisa. Ninguna.

Y mientras su vida personal anda un tanto revuelta, por decir algo, su nombre suena como próximo secretario del Tesoro estadounidense, si, como pronostican las encuestas, Trump vuelve al Despacho Oval.

ABRALDES | https://abral.artstation.com/

OPINIÓN

Deducción por cónyuge con discapacidad

CARMEN SAMPAYO DAVID
Decana presidenta del Colexio de Economistas de Ourense

El pasado 1 de julio terminó la campaña de la declaración de la renta (IRPF). Una campaña que respondió a todas las expectativas tanto de complejidad como de inseguridad. Complejidad, por el propio devenir de la vida y las situaciones familiares y personales de los contribuyentes, e inseguridad motivada por diversos factores, entre ellos los provocados por la falta de diligencia de las distintas administraciones: aunque la tributaria pone a disposición los datos fiscales que obran en su poder de cada ciudadano, otras entidades o bien no facilitan dichos datos o bien, cuando los proporcionan, lo hacen de forma extemporánea.

Esta complejidad y falta de información se unen a la ausencia de una cultura tributaria básica, por lo que nos encontramos con contribuyentes que, asesorados por su cuñado (o cuñada) acceden a la plataforma que pone a disposición la Agencia Tributaria y confirman los llamados borradores alegremente, haciendo caso omiso a las advertencias de omisión de datos y/o de responsabilidad en que pueden incurrir.

Pero lo que me preocupa realmente, por el perfil del contribuyente afectado, es la expectativa que se ha cumplido este año para miles de familias que en esta campaña no han podido practicar las llamadas deducciones familiares que minoran la cuota diferencial del impuesto sobre la renta y que conllevan que si la declaración resultase a devolver se incrementase dicho importe y si le fuese positivo, la deducción minoraría el importe a pagar. Me refiero concretamente a las deducciones por discapacidad, tanto de ascendientes como de descendientes, pero en especial a la deducción por cónyuge con discapacidad a cargo, y que suelen suponer, en el caso de cumplir todos los meses con los requisitos, 1.200 euros al año para las familias afectadas.

Además de la propia discapacidad, varias son las condiciones necesarias para aplicar la deducción por cónyuge con discapacidad a cargo: la primera, es la impuesta al beneficiario de la deducción, que se traduce en que esté percibiendo rendimientos del trabajo, pensiones o alguna prestación de las contempladas por la ley, y la segunda, es la que incide en los rendimientos máximos percibidos por el discapacitado, que desde el año 2018, se fijó en 10.000 euros brutos anuales (8.000 netos) no habiéndose actualizado desde su aprobación.

Como se puede deducir por las cuantías, estamos hablando de personas con discapacidad, que en su mayor parte, son perceptoras de pensiones de jubilación mínimas y que han visto su pensión incrementada en un importe que apenas sobrepasa el rendimiento máximo fijado de los 10.000 euros y, sin embargo, por no haber adaptado la Administración los límites de los ingresos a la realidad económica y a la inflación de estos años, se han visto excluidos de una deducción que era una ayuda importante para muchas familias.

Pero la incidencia de la congelación en los ingresos máximos afecta a otras deducciones o incluso a la aplicación del mínimo por ascendientes, provocando así una subida de impuestos encubierta de la que no se habla lo suficiente y que afecta, insisto, al colectivo de población más vulnerable, tan vulnerables que desconocen sus derechos —como suele ser habitual en este tipo de circunstancias—, entre ellos el de la posibilidad de aplicar este tipo de deducciones en la cuota, y que aceptan con resignación la pérdida de la única ventaja fiscal que en este caso les quedaba.

OPINIÓN
J. Alonso de la Torre

Miedo al inquilino

Resido en un edificio que ha sido construido hace 50 años. Muchos vecinos que lo habitan son mayores y cada año nos dejan tres o cuatro. Inmediatamente, sus herederos sacan el piso a la venta y en la vecindad ponemos velas a San Francisco Javier, patrón del turismo, para que los futuros compradores no coloquen el apartamento en una aplicación inmobiliaria o turística para atraer viajeros de estancias de fin de semana. Hasta ahora, nuestras plegarias han sido escuchadas y seguimos sin pisos turísticos en la vecindad. Pero lo que tenemos claro es que no podemos descuidarnos en nuestras súplicas porque los aviesos enemigos de la tranquilidad en nuestro inmueble acechan. Hace unos días, se ha puesto a la venta el piso de al lado y fisgamos por la mirilla cada vez que escuchamos al agente de la inmobiliaria ensalzar sus características. Nos fijamos en los posibles compradores e intentamos adivinar por sus gestos, aspecto y actitudes si son representantes de un fondo buitre o familias respetables cuya única intención es mudarse a un piso más grande.

Este miedo al inquilino es la última manifestación en desconfianzas. No tememos que los nuevos propietarios sean ruidosos, sinvergüenzas ni morosos, sino que compren el piso para subirlo a las conocidas plataformas de alquiler vacacional y nos llenen la casa de turistas jacarandosos que vienen tres días, organizan fiestas, les importa un bledo la buena vecindad y convierten el edificio en un infierno para la convivencia. La semana pasada, supimos que el Gobierno baraja eliminar los pisos turísticos en las comunidades de vecinos. Si se aprobara esa medida, dejaríamos de asomarnos a la mirilla con la aprensión que lo hacemos ahora. Aunque, incoherencias de la vida, paso estos días en la ciudad asturiana de Gijón, precisamente en un piso turístico, y, desde que llegué, noto ese recelo detrás de cada puerta. Como vecino, a favor del Gobierno. Como turista, en contra. Son las paradojas de la vida.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

Siete claves de la paga extra de verano, el bonus franquista que se democratizó

Aunque su pago es obligatorio por ley, no lo es la fecha en la que se debe hacer el ingreso, que **se puede mover a otro mes**. Aunque el prorrateo es cada vez más común, debe hacerse con acuerdo

G. Lemos

ILUSTRACIÓN: MABEL R. G.

Llega julio y, con él, una alegría en la nómina para millones de españoles, que este mes cobrarán doble gracias a la paga extra de verano. Una tradición cuyos orígenes hay que buscarlos casi ochenta años atrás, en la década de los cuarenta del siglo pasado. En un escenario de posguerra, en el que el fuerte incremento del coste de la vida y la devaluación de los salarios acentuaban las necesidades cada vez más acuciantes de las familias, el régimen franquista obligó a las empresas, en 1944, a abonar a sus trabajadores una gratificación extraordinaria equivalente al salario de una semana, coincidiendo con la celebración de las fiestas navideñas. Un aguinaldo que el Ministerio de Trabajo decidió hacer indefinido un año más tarde, en diciembre de 1945, citando «razones fundamentales de justicia social», un concepto que no generaba entonces la división que suscita ahora.

Dos años más tarde, y ante el éxito del precedente, el Gobierno del dictador decidió extenderla al verano, aprobando otro bonus de una semana de salario «a fin de que todos los trabajadores puedan celebrar adecuadamente la Fiesta de Exaltación del Trabajo», una celebración que en España no se celebraba entonces el Primero de Mayo, sino el 18 de julio, con lo que no era en realidad el trabajo lo que se reivindicaba, sino el golpe de Estado de 1936.

A lo largo de las siguientes décadas, esas pagas extras se fueron asentando en los usos empresariales y sociales del país, de forma que, finiquitado el régimen franquista y avanzada la transición, ambas gratificaciones se *democratizaron* a través del Estatuto de los Trabajadores, que en su artículo 31 establece el derecho de los asalariados a recibir al menos dos pagas extraordinarias al año, aunque «podrían ser más si así lo establece el convenio colectivo de aplicación», matiza Iria Lodos, abogada del departamento jurídico laboral de Vento Abogados y Asesores, que desgrana otras claves.

FECHA

Por ley, una de esas pagas extras debe abonarse «con ocasión de las fiestas de Navidad», mientras que la segunda se ingresa en el mes que se fije por convenio o por acuerdo entre el empresario y los representantes legales de los trabajadores, «si bien lo más habitual es que sea en julio, coincidiendo con el inicio del verano», apunta la abogada, por lo que en muchas empresas se sigue conociendo como la extra de verano.

PRORRATEO

En los últimos años, cada vez son más las empresas que optan por no abonar las pagas extras de forma separada, sino que prorratean su importe a lo largo del año, incrementando las nóminas ordinarias. Aunque como explica Lodos «el prorrateo de las pagas extraordinarias solo podrá hacerse si así lo prevé el convenio colectivo o se ha pactado expresamente con el trabajador».

IMPORTE

Será el convenio el que indique qué conceptos salariales se abonan en la paga extra. Sin embargo, como explica la abogada, «lo más común es que incluyan salario base y antigüedad», aunque también puede incluir otros complementos. En todo caso, su importe nunca puede ser inferior a 30 días del salario base ni al salario mínimo interprofesional (1.134 euros brutos en este 2024).

DEVENGO

¿Por qué los trabajadores recién incorporados a la empresa cobran una paga extra de menor importe? La clave está en el devengo, que con carácter general es anual. Así, si la paga extra se abona el 30 de junio, el derecho al cobro se habrá generado desde el 1 de julio del año anterior al 30 de junio del ejercicio en curso. Por tanto, si un empleado ingresó en la empresa el 1 de abril, solo cobrará una cuarta parte de la paga extra íntegra que le corresponderá cuando su antigüedad supere el año.

El importe de esta gratificación no puede ser inferior a 30 días de sueldo base ni al salario mínimo

COTIZACIÓN

Las pagas extras suelen tener un mayor importe que las ordinarias porque la cotización a la Seguridad Social por su importe se abona de forma adelantada, prorrateada en las nóminas ordinarias, de forma que del importe bruto solo se descuenta la retención por IRPF.

SI ESTOY DE BAJA, ¿COBRO IGUAL?

«La respuesta a esta pregunta no puede ser más gallega: depende», ironiza Lodos. «Como norma general, de las pagas extras se descuenta el tiempo en que el trabajador haya estado en situación de incapacidad temporal, porque durante ese tiempo la relación laboral está suspendida siendo responsable del pago (a partir del día 15) la Seguridad Social o, en su caso, la mutua competente. En este pago de la prestación por incapacidad temporal ya va incorporada la parte correspondiente a las pagas extras, puesto que su cotización está incluida en la base de cotización por contingencias comunes». Sin embargo, la abogada matiza que hay convenios que establecen su abono completo en caso de baja médica.

¿CUENTA PARA EL FINIQUITO?

«Sí. A la finalización de la relación laboral, la empresa deberá abonar a la persona trabajadora en su finiquito la parte proporcional de la paga extra que le corresponda hasta la fecha», indica la letrada.

Una tradición sin mucho eco en Europa, pero que sí siguen Portugal y los Países Bajos

Pese a su origen, la extra de verano no es una tradición únicamente española. En Portugal también es obligatorio el abono de dos gratificaciones salariales, el *subsídio de Natal* (en el período navideño) y el *subsídio de férias* (en la época estival). En el caso de este último, la ley establece que debe ser abonado antes del inicio de las vacaciones del trabajador, y en el caso de que estas se partan y se disfruten en varios períodos, también la extra se puede dividir proporcionalmente para ingresar cada parte antes de cada salida. En cualquier caso, la práctica más extendida entre las empresas lusas es abonarlo en un pago único en los meses de junio o julio.

El tercer país de la UE que también tiene establecido por ley una paga extra veraniega son los Países Bajos, donde en mayo las empresas deben abonar una paga extra equivalente al 8 % de las ganancias anuales en concepto de bolsa de vacaciones.

En el resto de Europa, pese a no haber obligación legal, el escenario cambia según el país, como refleja un estudio elaborado por la empresa de gestión de recursos humanos Seresco. Así, en Alemania o Francia el pago de esta asignación depende de los convenios colectivos, algo similar a lo establecido en Bélgica, aunque en este país, si existe el derecho a percibir esta gratificación, sí se delimita el valor mínimo de la misma, que debe ser del 92 % del salario bruto (un 85 % del cual no estará sujeto a cotizaciones sociales).

12.400 MILLONES EN PENSIONES

La extra de verano es también un derecho de los pensionistas, que cobraron a finales de junio una paga doble. En concreto, 10,1 millones de personas con pensión contributiva recibieron la gratificación, con un importe medio de 1.225 euros. El coste total para la Seguridad Social ascendió a 12.420 millones, un 6,2 % más que un año antes.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

El deseable nuevo marco de la planta local gallega

El minifundismo municipal que caracteriza al territorio gallego se traduce en una menor prestación de servicios que repercute en el ciudadano. El autor aboga por fórmulas como las **fusiones, mancomunidades o asociaciones** de entidades locales.

Cartel de la fusión de los concellos Oza y Cesuras que se produjo hace once años

Alberto Vaquero García

Señalar que Galicia es un claro ejemplo del minifundismo municipal no es algo novedoso. La estructura municipal gallega cuenta con 313 ayuntamientos, de los que 202 (el 65 %) tienen menos de 5.000 habitantes. Esto resulta especialmente evidente en las provincias de Ourense y Lugo, donde el porcentaje de municipios con menos de 5.000 habitantes asciende al 89 % y al 82 %, respectivamente. El 15 % de la población gallega (409.655 habitantes) residen en municipios de menos de 5.000 habitantes, sobre todo en las provincias de Ourense (114.365) y Lugo (112.177), donde el 38 % y 35 % de su población está afectada por este minifundismo local.

El actual tamaño de la planta local municipal recoge una realidad en materia económica que debe ser destacada. Se trata de la dificultad permanente en obtener por sus propios medios una parte significativa de los ingresos necesarios para la prestación de servicios a sus ciudadanos. Además, los ayuntamientos con menos población, a pesar de los indudables esfuerzos de los responsables municipales, no siempre son capaces de prestar adecuadamente todos los servicios y garantizar el máximo nivel de bienestar a la ciudadanía. En efecto, en no pocas ocasiones los gestores municipales se ven imposibilitados a realizar las actividades y prestaciones que desearía o, en el mejor de los casos, si bien llegan a prestarlas, no lo hacen con la intensidad deseada.

Además, el coste por habitante de los servicios municipales aumenta a medida que se reduce la población. O, dicho de otra forma, los ayuntamientos menos poblados prestan menos servicios, su calidad no siempre es la mejor y, además, la ciudadanía debe soportar un coste mayor. El menor tamaño de la planta municipal tampoco permite el aprovechamiento de las economías a escala en la prestación de servicios o en su producción, elementos que sí están presentes en los bienes y servicios públicos de los municipios con mayor población.

Algunas cifras permitirán entender mejor esta realidad. En el 2022, un ayuntamiento con una población entre 5.000 y 10.000 habitantes gestionaría, por término medio, un presupuesto municipal 2,9 veces superior (7,1 millones) a un ayuntamiento de menos de 5.000 habitantes (2,5 millones). En los municipios de hasta 5.000 habitantes se manifiesta una recaudación elevada en el campo de la imposición directa si se compara con el resto de los tramos poblacionales. Lo mismo sucede con el capítulo relativo a la imposición indirecta. Además, hay que insistir que los municipios de hasta 5.000 habitantes son los que están obligados a prestar menos servicios a la población, de ahí que el esfuerzo relativo en términos fiscales sea mayor para la ciudadanía que reside en los municipios menos poblados.

Además, existe una excesiva dependencia de las transferencias corrientes en los municipios de menos de 5.000 habitantes, lo que menoscaba su autonomía fiscal. Así, en el 2022 percibieron 712 euros por habitante frente a los 609 euros de media. Asimismo, el mayor importe de las transferencias de capital para los municipios más despoblados pone en evidencia su fuerte dependencia para realizar infraestructuras: 222 euros frente a los 168 euros de media.

MEJORAR INGRESOS

Para mejorar la capacidad de generación de ingresos de los ayuntamientos de poca población, es preciso reformular el sistema de financiación de las entidades locales, pero esto pasa por un cambio importante en materia tributaria; algo que depende del Estado. Mientras esto no se produzca, otras opciones a considerar serían el fomento de las mancomunidades de municipios, la fusión municipal o la apuesta por otras figuras de colaboración intermunicipal. Estas tres alternativas dependen claramente de la voluntad autonómica y local que exista en Galicia para acometerlo.

A pesar de su escaso desarrollo en Galicia, las mancomunidades de municipios han sido la iniciativa de mayor impacto de coordinación local. No obstante, es necesario mejorar sus niveles de transparencia económica y exigir mayores responsabilidades en su funcionamiento. Lo anterior cobra mucha más relevancia a tenor de las importantes subvenciones y ayudas que les concede la Xunta de Galicia a estas entidades. Que únicamente el 50 % de las mancomunidades de municipios en Galicia remitieran al Consello de Contas en Galicia sus cuentas en plazo en el ejercicio del 2020 es un claro aviso para navegantes.

Además, se constata una fuerte dependencia económica de las mancomunidades, ya no solo de las aportaciones municipales, que podía ser lo normal, sino también de las transferencias de otras Administraciones públicas. Existe un elevado porcentaje de mancomunidades de municipios que depende en gran medida, para su funcionamiento e incluso para su supervivencia, de las transferencias de la Xunta de Galicia. Por lo tanto, y para garantizar su viabilidad sería recomendable realizar algunos cambios en el funcionamiento y gestión de este tipo de entidades. Una opción muy interesante sería una mayor profesionalización de estas entidades locales.

El coste por habitante de los servicios públicos aumenta a medida que se reduce la población

Estado, comunidades y municipios deben buscar fórmulas para mejorar el mapa actual

FUSIONES

Las fusiones de municipios son otra posibilidad a tener en cuenta, y todo esto a pesar de su escasa aplicabilidad práctica a nivel nacional; aunque en Galicia se cuentan con dos experiencias: Cerdedo-Cotobade y Oza-Cesuras. El aumento del número de habitantes como consecuencia de una fusión presenta un conjunto de beneficios para los municipios fusionados que no siempre se tienen en cuenta. Así, aquellos municipios que se fusionen verán incrementado en 0,10 en el coeficiente de ponderación resultante de considerar la distribución de la participación del municipio en los tributos del Estado; esto se traduce en mayores ingresos vía transferencias estatales por encima de un incremento lineal.

Además, el esfuerzo fiscal y el inverso de la capacidad tributaria que le corresponda al nuevo ayuntamiento, nunca será inferior al más elevado de los valores previos que tuviera cada municipio previo a la fusión; en consecuencia, se protege la situación anterior para evitar una merma por la vía de las transferencias corrientes del nuevo municipio creado. Asimismo, su financiación mínima será el sumatorio de las financiaciones mínimas municipales previa a la fusión; de esta forma se trata de no perjudicar la creación de ese nuevo municipio.

Asimismo, el nuevo concello queda dispensado de prestar nuevos servicios mínimos previstos que le correspondan por razón de su aumento demográfico. Además, durante, por lo menos, los cinco primeros años desde el convenio de fusión, se gozará de preferencia en la asignación de planes de cooperación local, subvenciones, convenios u otros instrumentos basados en la libre concurrencia. De esta forma, se posibilita un plus económico adicional para fomentar las fusiones. Finalmente, la Xunta de Galicia contempla el fondo adicional al Fondo de Cooperación Local, de naturaleza no finalista con una dotación de 1,5 millones de euros para las entidades fusionadas.

También se pueden considerar otras fórmulas asociativas menos exigentes que las anteriores. A modo de ejemplo se podrían citar los consorcios, las entidades comarcales o los convenios intermunicipales. Sin embargo, la realidad gallega permite señalar cómo en la práctica su aplicación es muy limitada.

Cualquiera que sea la vía tomada, lo que está claro es que es necesario que los tres niveles de administración (Estado, comunidad autónoma y ayuntamientos) prioricen la necesidad de mejorar el mapa municipal. El no hacer nada puede traducirse en dejar de prestar servicios y/o ofertarlos sin la debida calidad a la ciudadanía.

Alberto Vaquero García.
GEN-Universidade de Vigo
Codirector de la Red Localis
Colegio de Economistas de Ourense

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

Divergencia monetaria entre Europa y EE.UU.

Por primera vez, el Banco Central Europeo y la Reserva Federal toman rumbos diferentes en la bajada de tipos

La presidenta del BCE, Christine Lagarde, el pasado mes de junio. | REUTERS

Paula Avendaño

Normalmente lo que sucede en un alto edificio de la ciudad de Fráncfort, en Alemania, ha sucedido primero al otro lado del Atlántico, dentro de otro imponente edificio situado en Washington, Estados Unidos. Así han funcionado siempre las relaciones monetarias entre el Banco Central Europeo (BCE) —ubicado en la urbe alemana— y la Reserva Federal Estadounidense (Fed). La política de ambas entidades solo había divergido antes en dos ocasiones, en el 2008 y el 2015. Pero el pasado 6 de junio, el organismo que preside Christine Lagarde decidió emanciparse de las decisiones tomadas en el otro continente. El BCE recortó así sus tipos de interés hasta el 3,75 %. Y una semana más tarde, la Fed decidió mantener los suyos inmóviles en el 5,5 %. El desacoplamiento de la política monetaria estadounidense y europea es leve, pero real. Ambos organismos se manejan con expectativas distintas.

Por un lado, el BCE se ha dispuesto a marcar una senda de descensos en los tipos, tras dos años de mano dura. El recorte de un cuarto de punto no aliviará en exceso el coste de la financiación de gobiernos, empresas y familias, pero demuestra la confianza del organismo en que la inflación siga el camino esperado. De hecho, el incremento de precios en la Eurozona ha vuelto a perder fuerza en el mes de junio. El IPC se moderó hasta el 2,5 %. La meta del 2 % que persiguen los economistas afincados en las oficinas de Fráncfort está cada vez más cerca. Lagarde defendió en junio que el camino, como ha venido sucediendo hasta ahora, «lo marcarán los datos». Todavía resta una reunión del Consejo de Gobierno a mediados de julio, pero lo más probable es que el próximo movimiento, si sucede, llegue en el mes de septiembre.

Mientras tanto, la Reserva Federal se mantiene a la espera. La prudencia impera en Washington, tras desvanecerse el optimismo. La bajada de tipos tendrá que esperar ante el crecimiento de los salarios y una economía, que por ahora resiste, pese a que su mercado laboral esté empezando a enfriarse. Las consecuencias de que Europa lidere por sí misma la política monetaria, sin esperar a EE.UU., son varias. La más evidente es que el dólar se hará más fuerte que el euro. Y esto, paradójicamente, podría ser positivo para los países europeos. «Un dólar estadounidense fortalecido en relación con el euro podría hacer más competitivas las exportaciones de la eurozona, impulsando el comercio al tiempo que encarece relativamente las ventas estadounidenses en el mercado mundial», explica John Lorié, economista jefe de Atradius. Es decir, que a medida que el euro se deprecie, los países podrán encontrar más baratos los productos denominados en esta moneda, desplazando algunos flujos comerciales hacia Europa. «Como el dólar estadounidense fluctúa más en relación con el euro, las economías emergentes, a menudo vinculadas al dólar, también pueden sufrir oscilaciones en las exportaciones y los ingresos», explica un informe de la compañía Crédito y Caución. Pero estas expectativas, que parecen ser del todo buenas para la Eurozona, tienen también una doble cara. Si el euro pierde valor con demasiada fuerza, subirán los precios de las importaciones y, de nuevo, el dato de inflación. Una situación que el BCE pretende evitar a toda costa. Por eso, y en vistas de que la Fed no quiere saber nada de bajadas de tipos hasta, al menos, final de año, el organismo europeo tendrá que decidir en septiembre —cuando la pugna entre *halcones* y *palomas* se repita— si sigue apostando por una mayor autonomía, o echa el freno a la divergencia monetaria.

pressreader
PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER
PressReader.com +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

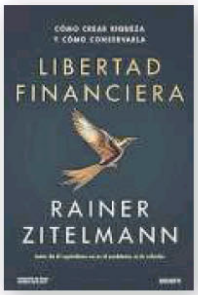
SUGERENCIAS O. Suárez

«Hazlo tan bien que no puedan ignorarte»

Cal Newport
Edita: Península
256 páginas; 20 euros

La sociedad ha instaurado la creencia de que todas las personas tienen una vocación que rige su camino profesional y que les conduce hacia la felicidad laboral; pero cada vez hay más gente descontenta, frustrada e insatisfecha. Tras pasar tiempo con todo tipo de expertos que disfrutan de su trabajo, Cal Newport desvela que la clave de la satisfacción profesional no radica en encontrar una supuesta pasión oculta, sino en el esfuerzo sostenido y el desarrollo continuo de las habilidades y talentos. «Lo esencial no es lo que hacemos para ganarnos la vida, sino cómo lo desempeñamos: la verdadera vocación se forja con el tiempo», asegura.

«Libertad financiera»



Rainer Zitelmann
Edita: Deusto
248 páginas; 20 euros

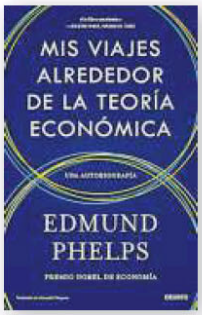
Un manual sobre la riqueza que ha obtenido un gran éxito en países como Alemania o China. Este libro se trata del resultado de adaptar al público generalista el trabajo científico que Zitelmann, una de las voces más influyentes del liberalismo contemporáneo, condujo para llevar a cabo su tesis doctoral sobre la psicología de los superricos. De aquel esfuerzo, surge este ensayo, que aúna dos cualidades: resultar accesible para los lectores no iniciados en el mundo de las finanzas y ofrecer valiosas lecciones a los más avezados. En estas páginas se analizan y se extraen conclusiones de casos reales de estrellas del pop, deportistas o ganadores de la lotería que, en un momento de sus vidas, lograron ingresar mucho dinero y acabaron perdiéndolo todo.

«Las leyes de la competición»

Bruce Greenwald y Judd Kahn
Edita: Arpa
520 páginas; 24,90 euros

En las dos últimas décadas, el enfoque convencional de la estrategia empresarial se ha vuelto complejo. En este libro, Bruce Greenwald, uno de los economistas y expertos en inversión y bolsa más destacados de Estados Unidos, presenta un enfoque nuevo y simplificado, una obra de referencia en el mundo de la gestión y los negocios inédita en español hasta la fecha. Basado en su exitoso curso de la Columbia Business School, Greenwald y su coautor, Judd Kahn, ofrecen un método fácil de seguir para comprender la estructura competitiva de cada sector y desarrollar una estrategia adecuada a la posición específica de cada uno.

«Mis viajes alrededor de la teoría económica»



Edmund Phelps
Edita: Deusto
232 páginas; 19 euros

El último trabajo de Edmund Phelps representa el proyecto de toda una vida. En esta autobiografía, ofrece el relato de cómo sus carreras intelectual y profesional, que giraron en torno a revisar las teorías sobre el empleo y la innovación de Keynes y Schumpeter, se vieron influidas por los avances en la ciencia a los que él mismo contribuyó abriendo nuevos caminos. A partir de un recorrido por sus experiencias personales, que abarcan desde las discusiones con sus rivales y su amistad con grandes figuras como John Rawls, Thomas Nagel y Paul Samuelson, hasta la revisión del lugar que ocupa el trabajo en la vida de las personas, este libro se presenta como una obra de referencia para comprender mejor las aportaciones del Nobel de Economía.

Chelo Rodríguez Moreiras, directora de Operaciones en Intelcia

Flexibilidad y motivación para cuidar el talento

La multinacional **Intelcia**, que emplea en Galicia a más de 1.470 personas, se encuentra por tercer año consecutivo entre las mejores empresas donde trabajar

Olga Suárez

La gestión del talento debe ser una prioridad para cualquier empresa, más aún para aquellas dedicadas a ofrecer servicios de externalización a otras compañías, dado que sus empleados trabajarán como un miembro más en las plantillas de sus propios clientes. Es el caso de Intelcia, multinacional que cuenta con un equipo de 4.000 profesionales a nivel global, que recientemente ha recibido la noticia de que se encuentra por tercer año consecutivo en la lista *Forbes* de las cien mejores empresas para trabajar. Esta firma emplea en sus oficinas de Vigo a 1.472 trabajadores y están ultimando una nueva sede en A Coruña, que estará operativa en unos meses y que reforzará su presencia en Galicia.

«Somos una empresa de personas para personas, colocamos siempre a nuestros clientes, colaboradores y empleados en el centro de nuestras estrategias», subraya Chelo Rodríguez Moreiras, directora de Operaciones en España, que explica que todas sus iniciativas giran en torno a tres ejes: flexibilidad, desarrollo y motivación. Para ello, reconoce que la comunicación interna «es el mayor reto de todos, crear un entorno de confianza y credibilidad que permita llegar a todos los colaboradores con el mismo mensaje, objetivo y prioridad», un trabajo al que cada día dan una importancia capital desde la dirección.

Desde su sede de Galicia cuentan con catorce clientes «que confían en nosotros para la externalización de sus servicios de atención al cliente», explica Rodríguez Moreiras. Y concreta que todas son líderes de los sectores a los que pertenecen, en los que se encuentran los seguros, la banca, las telecomunicaciones, alimentación, cosmética y moda, entre otros.

Una de las acciones que han lanzado en este 2024 mirando a sus empleados ha sido un plan para reconocer, desarrollar y empoderar su talento interno, a través de una hoja de ruta de capacitación de nuevas habilidades y conocimientos. Dentro de esta iniciativa, a la que han denominado *Power in*, se encuentran varios proyectos concretos: *Intelcia University*, un programa de formación para empoderar a sus futuros líderes, «para posteriormente ampliarla a todos los empleados y estratos de la organización», destaca su directiva; *High Potentials*, un programa pensado para identificar a las personas que formarán parte del equipo ejecutivo de los próximos años: «Mediante un proceso interno de interacción y conversación con los equipos reconocemos las historias de éxito de nuestros propios empleados que puedan inspirar a otros»; o *Made for You*, un proyecto que busca adaptar las políticas de la compañía a las necesidades de cada una de sus empleados, «y que ya está teniendo un impacto muy positivo en la motivación de nuestros equipos», subraya Rodríguez Moreiras.

Desde sus oficinas de Galicia gestionan los servicios de atención al cliente de 14 empresas

Uno de los indicadores que les han llevado a entrar en el ránking de *Forbes* ha sido la valoración positiva por parte de sus empleados del clima laboral, las medidas de flexibilidad y conciliación, así como iniciativas de responsabilidad social corporativa: «Los trabajadores se sienten valorados y perciben de forma directa que dedicamos importantes recursos en ellos, en su bienestar y en su realización profesional», explica la responsable de Intelcia, que destaca que, solo en el año 2023 invirtieron más de 30.000 horas de formación.

Por otro lado, la directiva habla de la importancia de la tecnología y de cómo la integración de operaciones basadas en IA en su funcionamiento interno hace más fácil el día a día de sus agentes, tanto en las tareas de gestión del servicio a clientes como en consultas de carácter interno para temas de recursos humanos. «Estamos constantemente investigando la implantación de soluciones tecnológicas que permitan a nuestros empleados descargarse de las funciones más operativas y repetitivas para que puedan dedicarse a las de más valor estratégico y creativo», explica.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

NAVEGACIÓN

Modernizar el turismo náutico gallego

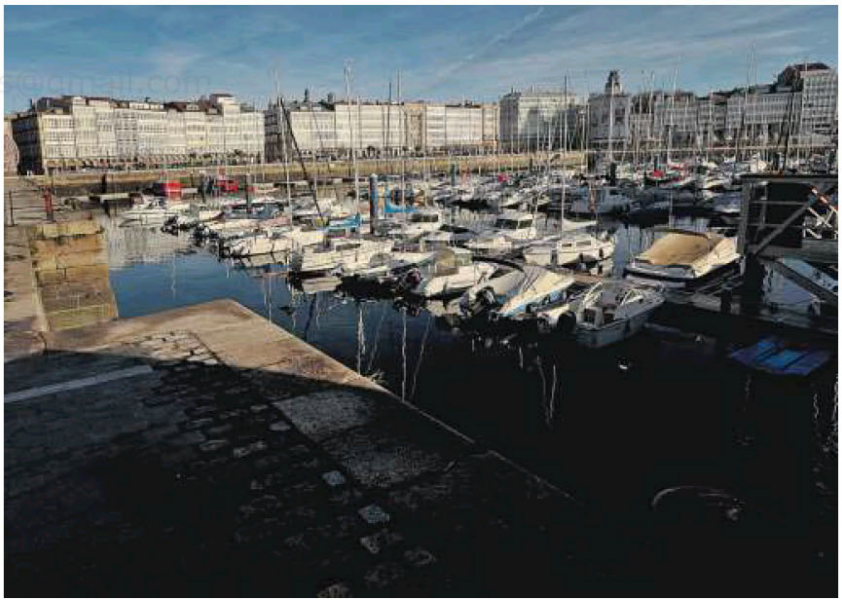
La Administración gallega y la Asociación de Clubes Náuticos de Galicia acaban de firmar un convenio cuyas prioridades son el impulso de todos los activos vinculados a este sector

S. C.

El sector náutico puja en Galicia. Gana no solo en volumen, sino también en calidad y puede convertirse en un gran filón turístico para una comunidad que cuenta con varios puertos deportivos que tienen potencial para erigirse como faros dentro del sector. Y pelean por hacerlo avanzando en cuestiones tan importantes como su modernización, el avance hacia un futuro más verde y la apuesta por un desarrollo sostenible.

No están solos en esta empresa. Porque la Xunta y la Asociación de Clubes Náuticos de Galicia (Asnauga) acaban de firmar un convenio, cuyas prioridades son el impulso y la diversificación de todos los activos vinculados al turismo náutico sobre las rías. Para lograr este fin, se ha puesto sobre la mesa una inversión global superior a los tres millones de euros, que vendrán directamente de los fondos Next Generation de la Unión Europea, enmarcando así esta iniciativa en el despliegue del Plan Territorial de Sostenibilidad Turística del litoral.

El sector avanza. Y lo hace con paso firme. Porque la mayoría de los trabajos para lograr progresar hacia esa mejora de la eficiencia de las infraestructuras y los servicios portuarios ya están en plena ejecución. «También están previstas las promociones de varios proyectos de emprendimiento innovadores, principalmente el desarrollo de los más variados deportes acuáticos. Estas actuaciones parten de las experiencias positivas llevadas a cabo a partir de varios modelos de éxito desplegados en Portugal, Francia y Alemania, especialmente en sus ámbitos respectivos del ocio fluvial y marítimo», explican desde Asnauga.



Los pantalanes del Náutico de la ciudad de A Coruña delante de la zona del Parrote. | CÉSAR QUIAN

Tal y como revelan desde esta asociación, el proyecto de modernización de las infraestructuras y los servicios portuarios permitirá avanzar en algunos de los objetivos que el sector ha puesto sobre la mesa. Entre ellos, destacan, por ejemplo, la potenciación y desarrollo del turismo náutico de Galicia. Pero también pretenden lograr una revalorización de las infraestructuras portuarias y los activos turísticos vinculados a la costa: «Pondremos en marcha acciones de mejora en la eficiencia y rehabilitación de las infraestructuras portuarias deportivas; también de recuperación y digitalización de recursos para optimizar la experiencia del visitante náutico a Galicia, con el fin de mantener y aumentar las certificaciones Q de calidad y S de sostenibilidad, de las que esta comunidad autónoma es la primera de toda España», explica Asnauga.

Los expertos de la asociación recuerdan que todas las actuaciones que se realizarán lo harán cumpliendo con el principio de no causar perjuicios medioambientales.

Analizando más pormenorizadamente las actuaciones, desde la Asociación de Clubes Náuticos de Galicia deslizan algunas de las mejoras que se aplicarán a sus instalaciones. Por ejemplo, la digitalización de servicios y gestión, la potenciación e instalación de energías limpias como la fotovoltaica, la mejora e implantación de suelos ecológicos sintéticos, la mejora y adaptación de servicios de vestuarios y duchas, así como la instalación del wifi. Pero esto es solo la punta del iceberg, porque se pondrán en marcha algunas más.

«Asnauga apuesta por la sostenibilidad, reflejada en la estrategia 2030 y los objetivos de desarrollo sostenible, buscando un modelo que consiga destinos y servicios turísticos más sostenibles y competitivos, conseguido para ello el perfeccionamiento y puesta en valor de las infraestructuras náutico deportivas, conectándolas con las demandas actuales, y permitiendo una transformación sectorial, mitigando el impacto ambiental y social, apostando por la accesibilidad e impulsando la transformación digital. Esto permitirá una mayor movilización del sector y generará un efecto tractor sobre los destinos náuticos de Galicia», resumen.

Asnauga también ha querido destacar que con estas actuaciones se consigue uno de los objetivos y reivindicaciones que el sector lleva solicitando desde hace años: «No obstante, seguiremos trabajando para seguir mejorando estas instalaciones y el desarrollo de los deportes náuticos como una labor social hacia la comunidad».

UN PROYECTO DE 35.000 EUROS

Más de 33 clubes náuticos de toda Galicia ya están llevando a cabo mejoras para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero o los combustibles fósiles, al tiempo que se aumentan las energías limpias. También están apostando por crear sinergias positivas en los destinos náuticos gallegos y sus agentes implicados para que se establezca una estrategia común, además de incrementar la calidad de vida de los turistas náuticos y residentes de los municipios costeros.

El Club Náutico de Oza o Puntal es uno de los que ya se encuentra inmerso en las actuaciones de mejora. Para ello, ha contado con una inversión superior a los 35.000 euros que ha destinado básicamente a dos cuestiones de importancia capital. Por un lado, apostando por la mejora de la eficiencia energética, mediante la instalación de placas fotovoltaicas con una potencia de 15 kilovatios. En segundo lugar, para avanzar en la transición digital, se ha instalado un sistema inteligente en las torretas de servicio a embarcaciones existentes para el control de energía para turismo náutico en pantalanes, así como la instalación de un sistema wifi. «Por último, se instalará un sistema domótico de control de consumos y aviso de alarmas en caso de fallos de equipos», explican desde Asnauga.

pressreader
PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER
PressReader.com +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

NICARAGUA

El fracaso del proyecto canalero

El Gobierno de Ortega quiere recuperar la ejecución de la **faraónica infraestructura** pese al fiasco que supuso el compromiso con un empresario chino señalado por estafa

Héctor Estepa
Bogotá

VISTA DEL VOLCÁN CONCEPCIÓN DE LA ISLA DE OMETEPE. Nicaragua mantiene la idea de construir un canal interoceánico, que permita el paso de grandes buques entre el Caribe y el Pacífico. Para ello, busca un nuevo socio tras la fallida concesión al polémico inversionista chino Wang Jing.

Punto y aparte para el faraónico proyecto del canal transoceánico de Nicaragua después de más de una década sin avances. El presidente del país centroamericano, Daniel Ortega, presentó en el 2014 al empresario chino Wang Jing el desarrollo de la infraestructura «más grande de la humanidad», con la idea de que estuviese operativa en el 2020. Iba a costar unos 50.000 millones de dólares (46.371.163 de euros) y fue muy combatido por asociaciones ambientalistas y campesinas. Ambos prometieron un proceso de desarrollo inédito en el país, pero la historia terminó en mayo de forma abrupta.

El Gobierno, a través de la Asamblea Nacional donde cuenta con una abrumadora mayoría tras las elecciones del 2021 (la UE y numerosos organismos independientes las consideran fraudulentas), reformó la ley 800, conocida como la ley canalera, para quedarse con el control de las operaciones en torno a la planeada instalación, a la que no renuncia. Derogó, asimismo, la ley 840 que le daba la concesión por 50 años, prorrogables por cinco décadas más, a la empresa HKND de Wang Jing.

«Parecía muy extraño que el Estado de Nicaragua llevara un convenio de esa magnitud sin el reconocimiento oficial de China. Lejos de ver una derrota para el régimen, veo una continuidad de la estafa», expresó al diario nicaragüense *Confidencial Digital* el líder opositor Félix Maradiaga, despojado de su nacionalidad y deportado a EE. UU. tras su paso por prisión. Otros opositores también han destacado que lo que busca el Gobierno es otro socio porque Ortega nunca ha renunciado al canal.

El problema es que Wang Jing generó unas expectativas que no han salido como se esperaba. El empresario chino había prometido buscar el dinero necesario para la obra entre inversores bursátiles, pero no lo consiguió. En el momento de su presentación, aparecía entre las 200 personas más ricas del mundo en la lista *Forbes*. Todo era entonces favorable. El proyectado canal iba a duplicar el PIB del país, reducir la pobreza y generar instalaciones paralelas como puertos, aeropuertos, carreteras, zonas francas, hoteles, fábricas de cemento y de explosivos. La vía iba a tener 275 kilómetros de longitud, triplicando al canal de Panamá.

Pronto comenzaron a torcerse las cosas. En el 2015, trascendió que la fortuna de Jing se contrajo un 84 % por problemas de sus empresas en bolsa. Mientras tanto, se produjeron grandes protestas de campesinos que denunciaban que sus tierras iban a ser expropiadas y que el acuerdo le daba la soberanía del país, de *facto*, a Jing.

Durante años, lo único que se ha construido fue una pequeña carretera, que en realidad fue el acondicionamiento de una senda ya existente. Después, las compañías del empresario chino fueron suspendidas de la Bolsa de Shanghái por «movimientos financieros irregulares», y Jing fue señalado por haber estafado a gobiernos e inversores.

El proyecto canalero quedó golpeado, pero los opositores al mismo consideran que el hecho de que la ley canalera no haya sido derogada indica que se planea seguir con, al menos, parte de los planes. Algunos destacan que el interés de Ortega podrían ser los subproyectos anexos al canal, que incluyen instalaciones energéticas, hoteles y casinos, señalando que en ese caso las tierras campesinas aún siguen expuestas a la expropiación.

Al frente de la Autoridad del Gran Canal ha sido situado el ministro de Transporte, siendo nombrado como secretario Laureano Ortega, hijo del presidente y negociador internacional de su Gobierno. La primera dama, —vicepresidenta y nombrada por Ortega copresidenta—, Rosario Murillo, afirmó este año que el canal «será una realidad» y muchos creen que la familia presidencial se busca nuevos inversores.

ITALIA

EL VERANO ELEVA EL PRECIO DE VUELOS Y ESTANCIAS

Valentina Saini

La temporada de verano se está acercando a su punto álgido, con 38 millones de italianos preparándose para salir de vacaciones (medio millón más que en el 2023) y gastar una media de 746 euros por persona (un 12 % más). Y justamente los «precios disparatados» están, una vez más, en el foco de atención de las asociaciones de consumidores, que señalan subidas en todos los ámbitos, desde los peajes y los aparcamientos hasta los viajes en avión y el alojamiento. En junio, por ejemplo, los precios de los vuelos nacionales registraron una variación interanual al alza de un 24,4 % y, para agosto, las tarifas de hoteles, B&B, etc. en los principales centros turísticos italianos muestran incrementos de entre el 15 % y el 25 % sobre el 2023.

REINO UNIDO

DOS MILLONES DE BRITÁNICOS CON DEUDAS UNIVERSITARIAS

Juan Francisco Alonso

El premio Nobel de Economía, Theodore William Schultz, sostenía que la educación no es un gasto sino una inversión. Sin embargo, para casi dos millones de británicos se está convirtiendo en una pesada losa para sus finanzas. A fecha de hoy mantienen deudas de 50.000 libras (59.076 euros) de media por los créditos que pidieron para costear sus estudios universitarios, según la Compañía de Créditos Estudiantiles (SLC, por sus siglas en inglés) que obtuvo la BBC. Los datos muestran que entre el 2023 y lo que va de 2024, 2,8 millones de personas hicieron algún tipo de pago por los empréstitos que recibieron durante sus estudios superiores. Para la Unión Nacional de Estudiantes (NUS) estos datos revelan la urgencia de reformar el sistema.

FRANCIA

LAS TURBULENCIAS DE AIR FRANCE POR LAS OLIMPIADAS

Asunción Serena

Air France registra una disminución de la demanda porque los turistas evitan acudir a París durante los Juegos Olímpicos y las semanas previas, para evitar los atascos que generan las instalaciones provisionales para la celebración de las competiciones y el aumento de los precios de transporte. La ausencia de turistas podría costar a la compañía aérea entre 160 y 180 millones de euros menos de ingresos entre junio y agosto. Según la Oficina de Turismo de París, en junio ha habido un 10 % menos de turistas extranjeros, y serán un 15 % menos durante las tres primeras semanas de julio. También los franceses reservan menos vuelos con salida desde los aeropuertos de París, y prefieren posponer sus vacaciones después de la celebración de la cita olímpica.*

lvdg#otadetas@gmail.com
pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW